

実施要領

お申込み要領

対象者	50歳以下の企業の後継予定者・若手経営者	申込方法	受講申込書に必要事項ご記入の上、お取引の営業店までお申込みください。
定員	30名 ※全10回とも、申込者のご出席とさせていただきます。 (代理出席不可)	申込締切	平成28年9月12日(月)
開始時期	平成28年10月～29年9月(全10回)	受講料に関する 注意事項	受講料に関する注意事項および、事務手続きに 関しましては、別途ご案内いたします。 ※申込締切後のキャンセルや、ご欠席の日程がござい ましても、受講料の一部返却はいたしかねますので、予 めご了承ください。
会場	茨城県内ホテル、他		
受講料	¥300,000(年間税込)		

受講申込書

常陽未来協創塾 第2期 申込書ご記入の上、お取引店までお申込下さい。

ふりがな			
貴社名	業種	製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 建設業 ・ サービス業 その他 ()	
ふりがな	所属・お役職		
お名前	生年月日	年	月 日
ふりがな	(〒 -)		
住所 (ご案内等送付先)			
TEL	() -	FAX	() -

<留意事項>

※定員によりご参加いただけない場合は、速やかにご連絡いたします。

※期間中に提供する情報の著作権は株式会社タナベ経営に帰属しており、第三者への提供はお断りします。

※ご記入いただきましたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。

<お問合せ先>

株式会社常陽銀行 営業推進部内

常陽未来協創塾 事務局 (菅谷・菌部)

〒310-0021 水戸市南町2-5-5

TEL: 029-300-2864・2794 FAX: 029-300-2668

<業務提携先>

株式会社タナベ経営

〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-41

入会のご案内

第2期

常陽未来協創塾

<Joyo Next Generation>



常陽未来協創塾 第2期

「常陽未来協創塾」とは

当行では、若手経営者、後継者の方々に必要な“経営プロフェッショナルスキル”を学んでいただきながら、新たな人的ネットワークをお作りいただくために「常陽未来協創塾」を平成27年度より開講致しております。

これからの地域を牽引するリーダーの自己変革の場に、そしてリーダー同士の人脈形成、交流の場に「常陽未来協創塾」を是非ともご活用頂ければと考えております。

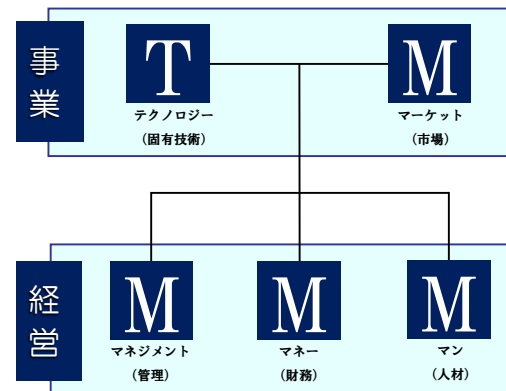
地元茨城から飛躍する企業へと成長いただくべく、次世代の経営者である皆様に当塾を通じ、必要な経営ノウハウを身に付けて頂き、未来へ向かって共に進んで参りたいと存じます。

皆様の積極的なご参加をお待ちしております。



取締役頭取
寺門 一義

経営の原理原則とは



経営は1 T 4 M (ワンティー・フォーエム) で成り立っており、

1 Tとは「テクノロジー」であり、4 Mとは「マーケット・マネジメント・マネー・マン」です。

固有技術(テクノロジー)をどのマーケット(市場)に投入するかによって、事業すなわち企業成長の可能性が決まります。また、儲かるかどうかはマネジメントで決まり、企業存続はマネーで決まり、これらが実行できるかどうかは、マンで決定づけられます。企業における戦略とは、この1 T 4 Mをいかに意思決定していくかにかかっており、バランス感覚が重要となってくるのです。

当塾において経営のバランス感覚を養っていただきます。

常陽未来協創塾 要領

これからの地域を牽引するリーダーの自己変革の場として、皆様の企業が持続発展することを真に願い、経営コンサルティング会社(株)タナベ経営を招き、また、ゲスト講師など専門家による経営の実践ノウハウをご提供し経営活動をご支援して参ります。

計10回にわたる経営の勉強会と受講者同士の意見交換、また定期的開催する交流会などでの新たな出会い・新たな気づき・新たな学びをご提供致します。また、受講期間中、実務に役立つ実践的な経営情報を定期的にお届け致します。

受講生同士の交流

勉強会や交流会をとおして、激動の時代を共に生き抜いていくためのかけがえのない仲間をつくりましょう。

経営情報誌

実務に直結した実践情報誌。コンサルタント執筆の実践ノウハウを提供致します。皆様へタナベ経営発行の経営情報誌を直接ご送付致します。

個別経営アドバイス

会員の皆様がお持ちの様々な固有の経営諸問題にお応えします。
※事前予約制・希望者のみ



カリキュラム

経営の基本を体系的に学び実践勉強会を全10回開催致します。

回	日程・時間(予定)	テーマ	内容
1	平成28年 10月20日(木) 13:00~19:00	企業経営と後継者の使命	(1) 経営者の仕事 (2) 経営者の心構え 発会式・交流会 名刺交換会・自己紹介
2	11月9日(水) 13:00~18:00	自社の勝てる場の発見と条件作り	(1) 中小企業の戦略とは (2) 自社の強みを認識する (3) 自社の勝てる事業は何か 宿泊交流会
	11月10日(木) 9:00~12:00	計数マスター講座① ～数字を掴む～	(1) 経営者に必要な会社の数字 (2) 財務諸表とは (3) 儲けの仕組みを理解する
3	12月13日(火) 13:00~17:00	計数マスター講座② ～数字を使う～	(1) 資金無知は会社を潰す (2) 経営分析の実践 (3) キャッシュフローマネジメント
4	平成29年 2月15日(水) 13:00~19:00	ゲスト講師による特別講演会	(1) 会社経営についての講演 など 交流会
5	3月15日(水) 13:00~17:00	リーダーシップとは	株式会社ヤマオコーポレーション 代表取締役 鬼澤 慎人 氏
6	4月12日(水) 13:00~17:00	経営品質とは	株式会社ヤマオコーポレーション 代表取締役 鬼澤 慎人 氏
7	5月18日(木) 10:00~17:00	視察会	(1) 研究機関・企業の視察 など
		現状を正しく認識する	(1) 自社を取り巻く環境を知る (2) 自社の現状を把握する (3) 今後取り組むべき道を探る
8	6月13日(火) 13:00~17:00	ビジョンを描き戦略を立てよ!	(1) わが社は何を目指すのか (2) ビジョンと現状のギャップ分析 (3) ギャップに対する戦略課題の抽出
9	7月11日(火) 13:00~17:00	ビジョン実現のためのアクションプラン作り	(1) 年度別重点戦略の策定 (2) 重点戦略を推進するための組織体制 (3) 行動計画の策定
10	9月14日(木) 13:00~19:00	総括と発表	(1) 自社のアクションプランの発表 (2) 総括 終了式・交流会

※テーマ・内容、日程・開催順番につきましては、変更することがございます。予めご了承願います。

新たな取り組み

第2期常陽未来協創塾では新たに以下の2点の取り組みを始めます。皆様のネットワーク作り、経営力の向上に役立て頂ければ幸いです。

合宿の開催

第2期常陽未来協創塾では、よりカリキュラムに集中して、塾生の方々の交流を深めていただくために勉強会合宿(宿泊)を開催いたします。

アクションプランの作成

第2期常陽未来協創塾では、カリキュラムの前半で学んだ経営知識をふまえて7回～9回で、アクションプラン(重点行動計画)の策定をしております。勉強会で学んだことを自社に活かすために必要なことを行動計画として掲げていただきます。

<提携企業>

変化と成長に挑むパートナー



1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。タナベ経営は経営を熟知した総合コンサルタント会社です。実践的な経営指導と総合力で、企業の成長の壁を打ち破り、着実なる発展を力強くサポート致します。

株式会社 **タナベ経営**